# 日本の中小製造業は中国市場に活路を見出すことができるのか

剣豪集団株式会社
取締役会長　鄭剣豪

# 市場・資金・コスト・人材・環境整備
# トータルメリットを持つ中国

- 奮起中の中国に無限の市場がある；
  （裕福層人口が沿岸地域だけではなく、内陸の都心部迄市場が大きい）

- 改革開放の成果、数多く成功した企業、莫大の資金力を持つ；
  （構造転換、レベルアップ、サービス等が新たな目標となっている。）

- 依然と存在しているコストのメリット；
  （中国沿岸地域と内陸との東西経済力の差、都市と農村の段階的な推進する発展方式で、内陸のコストメリットは依然と大きい）

- 優れた人材教育に力を入れ、国際的に対応できる人材が多く保有；
  （ある意味で最高の人材教育投資が行われている時代）

- 政府は、企業の発展し易い環境、法整備に努力している；
  （地方政府は財政確保のためでも、企業に良いサービスを提供し、常に経営者たちと会話できている）

***比較的にコストが低い東南アジアには、このような総合的な環境は成れない。

# 改革開放の成果を収めた中国沿岸地域
# 今力入れている分野

- この30年間の改革開放に伴う痛みより学んだ教訓から、基礎施設建設一体化企画、より優れた先進街づくりに力を入れている。

1. 投資、消費、輸出の協調を重点に、内需拡大に;

2. 経済構造の調整を重点に、近代産業システムへ転換;

3. 自主創出を重点に、低エネルギー消耗、環境に優しい、ハイテック産業へ転換;

4. 社会全体の人々の生活改善を重点に、就職及び基本公共サービス均等化;

5. 体制改革革新を重点に、重要領域及び肝心な分野の改革;

# 日本が直面している現状

- 経済の発展のピークを迎えた後の日本企業は、市場の飽和、資金欠け、後継者問題、トリプルの困難に直面している；
- 誇りとしていた高い製造技術、製造精神は後継者がいなくなる現実；
- 中小企業が頼りとなっていた大手企業が海外進出し、自ら市場、人材、資金を確保しなければ、死活の局面；

# 中国進出に成功している中小企業の成功例：

事例1．農機具メーカー

中国製造工場を持つことにより、欧米市場を攻めることに成功した。

実質、中国工場が日本本社を支えている。

成功ポイント：

1）現地の優秀な人材を生かし、現地部品調達、工場管理がスムーズに；

2）製品開発まで現地優秀な人材を生かし、開発費を抑えできた；

3）低い労働力や、低い不動産等の諸費用で、全般コストダウンができた；

4）経営者自ら積極的中国移転に取り込む；

5）欧米お客さんに中国移転した潜在的な魅力を上手く演出できた；

# 中国進出に成功している中小企業の成功例：

事例2. 撚糸工場

中国製造工場を持つことにより、日系大手企業の下請けとして、
日本国内に居座れば継続不可能な供給関係が確保できた；

成功ポイント：

1） 顧客の近くにいることで、日本国内と同様な供給関係を維持できた；
2） 現地優秀な人材を生かし、生産工場の管理が行われる；
3） 経営者は積極的に中国現地へ取り込む；
4） 中国の人材資源を生かし、日本本社の人件費ダウンに成功した；
（日本へ研修生を多数派遣）

# 中国進出に成功している中小企業の成功例：

事例3．樹脂成型メーカー

中国工場を持つことだけで、日本国内市場開拓に成功した；

成功ポイント：

1）経営者は中国の未来に強い自信を持っている；

2）中国コスト＋日本品質で、日本市場を獲得できた；

3）中国現地の管理責任者と強い信頼関係ができた；

4）日本市場から将来の中国市場への戦略で展開している；

# 中国進出に成功している中小企業の成功例：

事例4．日本品質＋中国コストで、中国市場でも勝つ；

日本大手企業の呼びかけで広東に進出したある金属プレス工場；進出した後、大手企業が企画を取りやめた。ピンチに立ったプレス工場は現地営業を展開した。ホンダなど日本の現地大手企業への営業に次々と成功した；

成功ポイント：

1）中国現地に進出した大手企業は、中国地元企業の品質管理に不満足している現状を上手く利用できた；

2）現地人材を大胆に抜擢し、営業展開をした；

3）日本人同士のコミュニケーションの便利さを生かし、地元の日系企業の仕事を上手く取れた；

# 日本の中小製造業は中国市場に活路を見出すことができるのか

日本企業が中国進出に成功へ導くポイント：

1. 中国市場を求めるか、コストダウンを求めるか、人材を求めるか、
   何か明確な目標を持つこと；
2. 自社が持っている資源をはっきりと認識し、中国進出へ十分な知識準備；
3. 良いパートナーを見つけ、人材予備をし、信頼できる企業と手を組む；
4. 経営者の強いリーダシップと決意；
5. 独自の進出力が欠けているときに、中小企業連合体を形成し、
   力を合わせて進出する；

ご清聴ありがとうございます！